
II. BRASSER DES AFFAIRES AU PÉROU

Description générale du marché

Le Pérou offre un marché libre où la concurrence est féroce. Avant de pouvoir espérer des résultats, il faut généralement faire des efforts de commercialisation considérables. Le niveau de réglementation gouvernementale est élevé et le marché est fortement protégé pour favoriser l'industrie locale.

Le financement de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) a beaucoup contribué dans le passé à favoriser les exportations canadiennes et il est fortement recommandé de prendre une assurance de crédit à l'exportation pour les ventes à crédit. (Veuillez noter qu'au moment d'aller sous presse, en février 1989, la SEE n'offrait pas de financement à l'exportation ni d'assurance de crédit à l'exportation pour le Pérou). Les entreprises sont donc invitées à se renseigner auprès du Secteur de l'Amérique latine, au ministère des Affaires extérieures, ou de la SEE, à Ottawa, sur la situation actuelle du financement à l'exportation.

Le Pérou reçoit de l'aide bilatérale de l'Agence canadienne de développement international (ACDI). Le manque de crédits à l'exportation a fait du commerce de compensation un élément important des échanges commerciaux Pérou - Canada.

Associations commerciales régionales

Le Pérou est membre actif de l'Accord de Carthagène (Marché commun andin, ou ANCOM), qui regroupe le Venezuela, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et la Bolivie. Cet accord ouvre aux industries péruviennes un marché de soixante-dix millions d'habitants.

Organisations internationales

Le Pérou fait partie des organisations internationales suivantes :

- Commission économique pour l'Amérique latine et les Antilles (CEPALA);
- le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD);